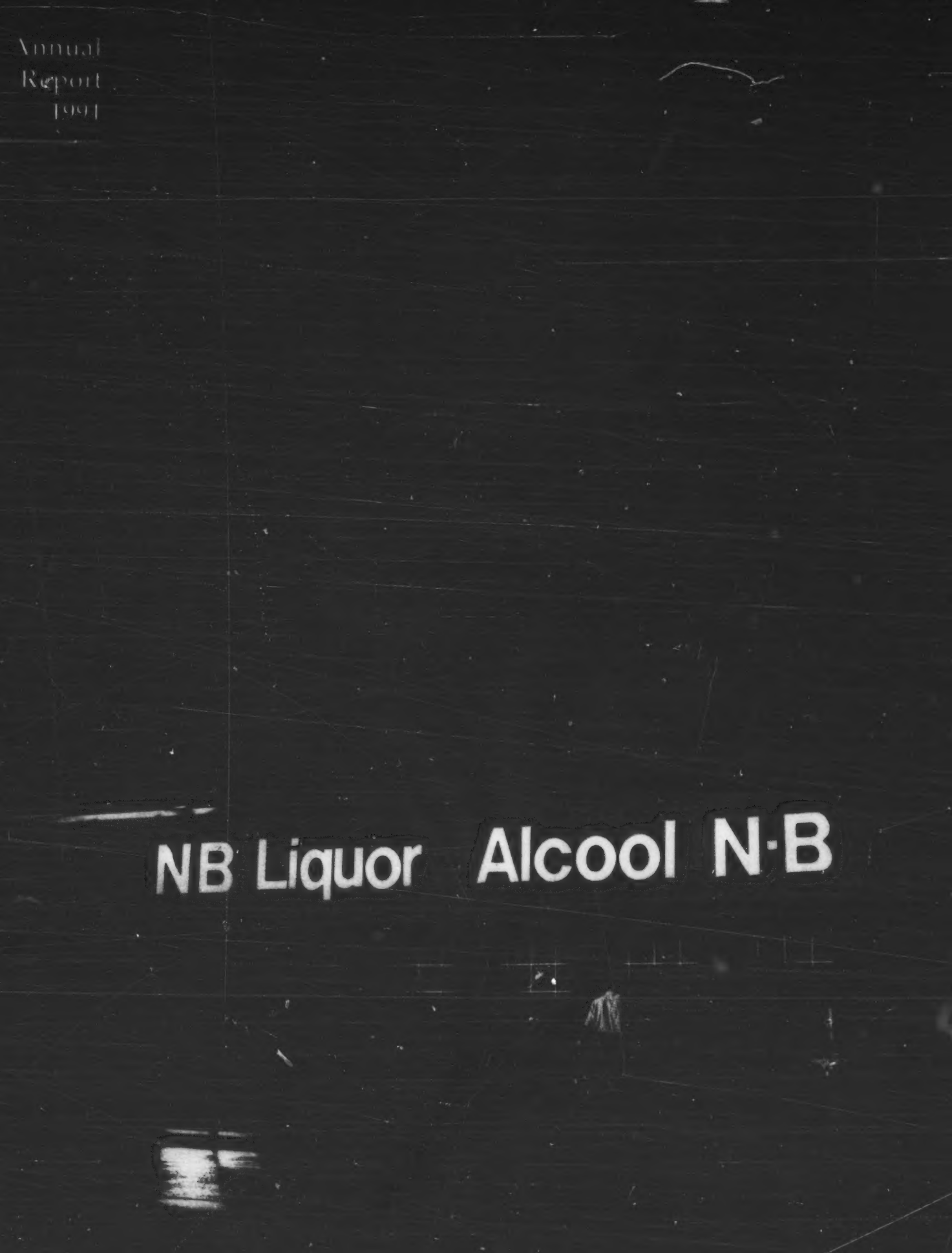
Annual
Report
1991



Board of Directors

J.G. Bryden
Chairman

R.J.E. Landry
President and
Chief Executive Officer

C.M. Lizotte
Vice-Chairman

L.A. Jackson
Director

W.M. Deschenes
Director

N.A. Krahl
Director

E. Allard
Director

Executive Management

R.J.E. Landry
President and
Chief Executive Officer

D.J. Dorcas
Vice-President
Finance and Administration

R.E. Searles
Vice-President
Operations

E.A. Fairley
Corporation Secretary

Cover Photo:
NB Liquor has always taken pride in offering its customers high quality service in well maintained, clean and attractive facilities.

ISSN 0704-2574

92-0014.3/

Annual Report 1991

Honourable Allan E. Maher
Minister of Finance
Province of New Brunswick
Fredericton, N.B.

Sir:

In compliance with Section 20 of the New Brunswick Liquor Corporation Act, I am pleased to submit the Annual Report of the New Brunswick Liquor Corporation for the fiscal year ended March 31, 1991.

Respectfully submitted,

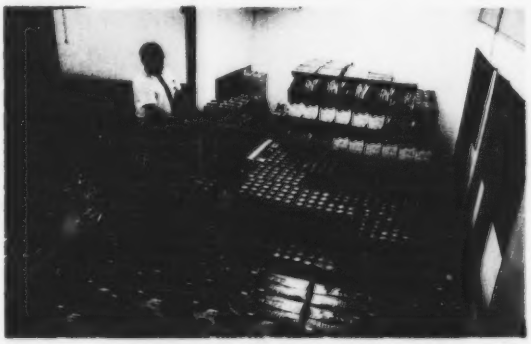
John G. Bryden
Chairman
Board of Directors

The President's Report

Highlights

Another year has drawn to a close - another in the series of successful and productive years for the New Brunswick Liquor Corporation. While virtually all major undertakings outlined in our corporate operating plan were achieved, continued reductions in volume sales presented unique challenges to management and staff alike.

The Agency Store Program was implemented with the awarding of seven agency appointments. Palletized beer coolers were installed in five major centres. A new collective agreement was reached with our bargaining unit employees. Mechanization projects such as implementation of the Goods and Services Tax, general accounting system, direct deposit payroll, retail automation changes and relational data base were either fully or substantially completed.



Customer service has been enhanced by the installation of high capacity walk-in coolers like this one in the Fredericton Mall store.

Partly as a result of these changes, an upgraded computer system was installed at head office a year ahead of schedule. A new store was constructed in the community of Cocagne. Also, an exciting new concept was introduced by agreeing to lease a street-front pedestrian outlet in downtown Saint John. If this pilot project proves successful, it is hoped that we can establish similar outlets in other downtown areas of the province in the future.

Financial Results

Sales volumes for spirits and wine, while budgeted to remain unchanged, declined by 3% and 4% respectively. Beer volumes, which were expected to rise by 2%, actually fell by 3%. Cooler volumes, on the other hand, were not forecast to change but rose 4% this year. A shortfall in the Federal Sales Tax rebated on conversion to the G.S.T. amounted to a loss of $915 000 to the Corporation. Operating expenses, at a level of $24 487 000, slightly exceeded the budget of $24 374 000. These factors all contributed to a 2% decline in net income from last year.

Stores Division

In facing another year of declining sales, the corporation has furthered its commitment to customer service. To do so, five major outlets were equipped with high capacity refrigeration units. Investments were made to ensure that stores were clean, well stocked and appropriately staffed by employees with a keen awareness of the importance of customer service. A full review of store hours and shopping patterns was also conducted.

One of our newest Agency Stores is located at Harry's Variety in Harcourt - a gas bar, lunch counter and convenience store.

Significant improvements were made in communications at both the corporate and inter-personal levels. The performance evaluation program and enhanced electronic communications were implemented throughout the division. An increased number of management meetings was intended to foster improved communications.

The Stores Division participated in the implementation of the Agency Store Program by establishing seven outlets during the year. Full service agencies were awarded to private operators in Balmoral, Gagetown, Ste. Anne de Madawaska and Harcourt. In addition, three New Brunswick beverage alcohol producers established manufacturer's agency stores on their premises.

Products & Purchasing Division

A major undertaking of the products branch was the development of a Product Knowledge Manual, which was first used by our agency store operators. The manual was written in non-technical fashion and will be beneficial throughout the corporation in the years to come. Employees also attended product knowledge seminars at the German Wine Academy, the Wine Educators Conference and a distillery training course.

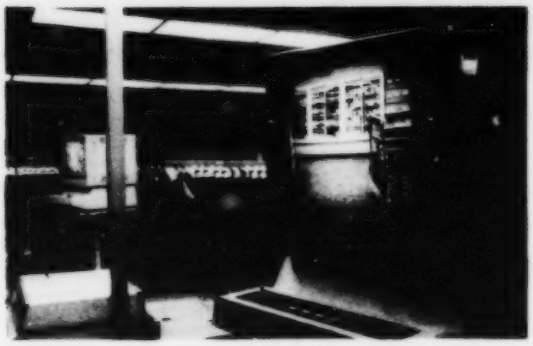
As Billy Marshall transports a pallet of spirits to its storage location, Alan Adamson and Ricky Yates prepare a liquor order for one of the stores.

Product research efforts proved fruitful with the introduction of the new 500 ml size wine products, as well as a range of single malt whiskeys. Marketing programs continued to be a popular vehicle through which suppliers could showcase their products.

Stock control enhancements were implemented in the warehouse by the introduction of an on-going stock verification program.

Properties Division

Palletized beer coolers were installed in: Newcastle, Brunswick Mall (Edmundston), Westwind Place (Saint John), Fredericton Mall and Mountain Road (Moncton). The extent of renovations to complete this project ranged from the removal of a partition in one store to the re-structuring of the entire retail and warehouse areas in another.



An extensive network of security equipment, like the monitor pictured above, has been extremely helpful to both stores and security personnel in keeping product losses in check.

A new store was added to our chain when construction was completed in Cocagne during March. Continuation of the bin reduction program has provided improved inventory management and overall security in Woodstock and Beresford. Modern pylon signs were installed in Kedgwick, Neguac, St. Anthony and Grand Manan. At head office, significant improvements were made to the main heating plant, and an access ramp was installed for the benefit of the physically challenged.

Leases were negotiated for new stores in Sackville and King Street (Saint John), while renewals were finalized in Dieppe, Nackawic and Bouctouche.

Finance Division

Extensive involvement by the Finance Division enabled NB Liquor to complete several important projects this year. The new accounting and budgeting system was conceptualized and data base design can begin at any time - this is a milestone for the corporation as we head into the realm of relational data bases and interactive processing. The Goods and Services Tax was successfully implemented throughout all operations of the organization. Our payroll system was modified to comply with federal reporting requirements and to meet the on-going information demands of the various users. Direct deposit banking service was implemented for the employees. In light of the G.S.T. and our continuing Free Trade and G.A.T.T. obligations, pricing methodologies were also enhanced during the year.

The new audit program introduced in 1989 matured this year and has become an important management tool for operational and financial personnel alike. Enhanced cooperation between these two groups has allowed for constructively dealing with some long-standing problems to the satisfaction and benefit of all. A final step in the evolution to the new style of auditing was completed when responsibility for the sales and inventory system was transferred to the store operations division.

Manufacturer's agency stores, duty free stores and regular agency stores present unique monitoring and control challenges to the division. In the past year, perpetual inventory systems have been developed for, and many audits conducted on, each of these independent operators. This is intended to ensure that the standards of integrity established for each of the programs in no way become compromised.

Information and Technical Services Division

Development activities continued on a number of projects - not the least of which was the implementation of the G.S.T. As well, the stores' system was enhanced by adding timesheet, agency sales and single unit sales functionality. At head office, planned initiatives such as direct deposit and timesheet entry were supplemented by changes necessitated by new federal regulations and the signing of the collective agreement.

The upgraded head office computer system has improved processing capability and response times, despite its compact size.

The implementation of these applications, combined with the proliferation of terminals throughout head office, taxed the computer to such an extent that they became a detriment to throughput and response times. As a result, the entire system was upgraded a year earlier than planned by the installation of a VAX 4000 and MICROVAX 3100. The new system has a combined power rating of more than twelve times the old, yet it was installed with only minor cost implications.

In addition, new software in the form of a relational data base and fourth generation language were acquired early in the year. Significant training and familiarization efforts were completed in order that staff can utilize these powerful tools on the major projects being undertaken in the years ahead.

Human Resources and Labour Relations Division

During the year, two noteworthy accomplishments of this division deserve mention. First, a new three-year collective agreement was negotiated with the bargaining unit. Second, an extensive study of all non-bargaining salaries was undertaken, which resulted in the implementation of pay equity throughout the corporation.

Cold beer service is provided in many stores by stand-up coolers like this rear loading unit in Bouctouche being stocked by James Hebert.

Training activities coordinated by the division included courses offered by: Alcoholism and Drug Dependency Commission, Department of Advanced Education, People Development Ltd., Board of Management and several universities in the province. In addition, product knowledge seminars were conducted by various suppliers and performance appraisal training was completed.

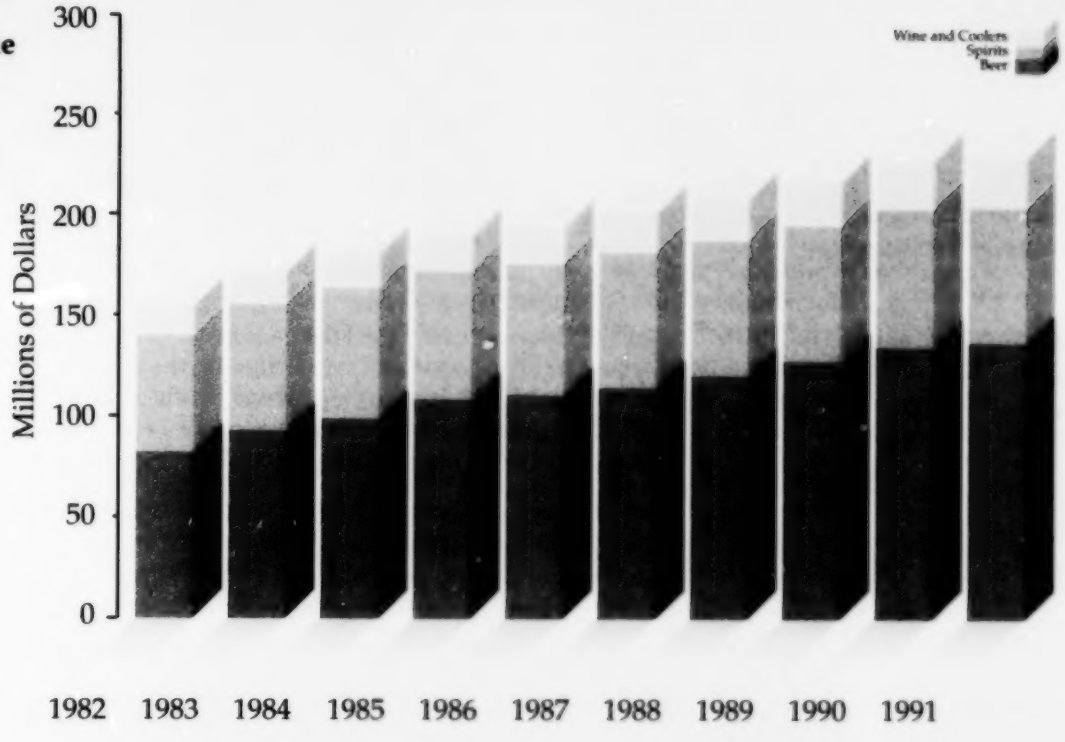
Numerous awareness sessions, mailouts and regular meetings were provided to heighten employee participation in the Occupational Health and Safety and Employee Assistance Programs. These programs are intended to provide for a safe and healthy work environment and to assist employees in coping with personal difficulties.

Acknowledgments

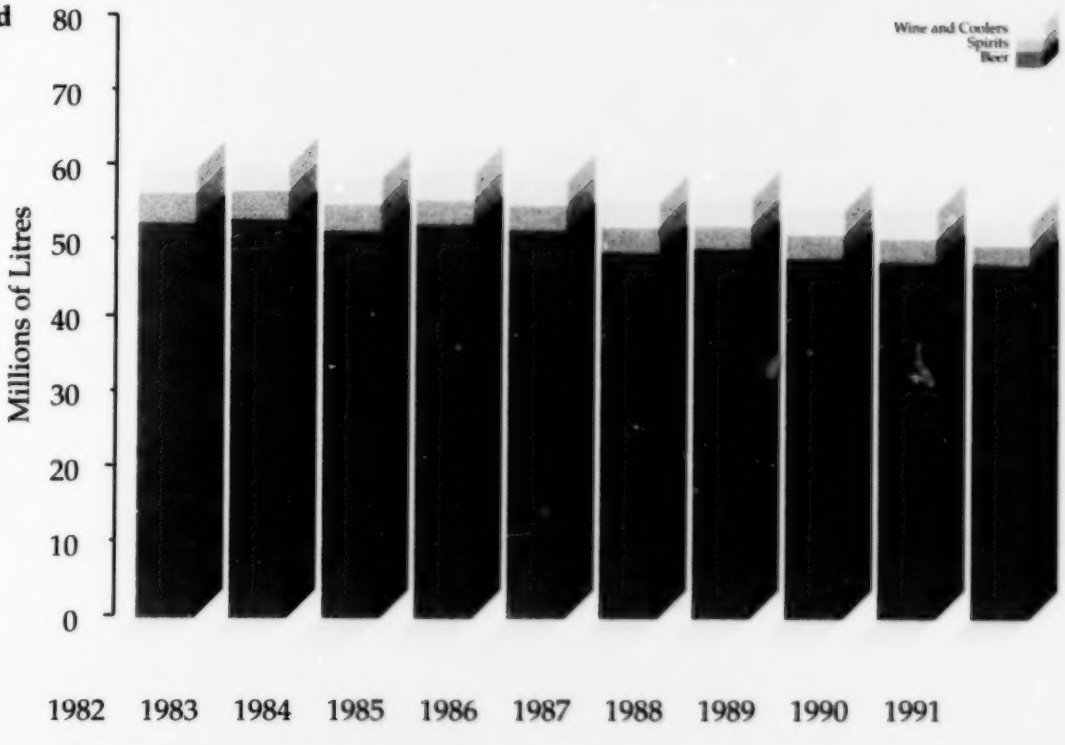
The achievements outlined in this report have come as a result of the dedicated efforts of many corporation employees. They are to be commended for their hard work and commitment during such challenging times. In addition, the active involvement, guidance and support of the Board of Directors is appreciated.

Statistics
1982 - 1991

Gross Income



Litres Sold



Statistics 1990 - 1991

Gross Income From the Sale of Liquor

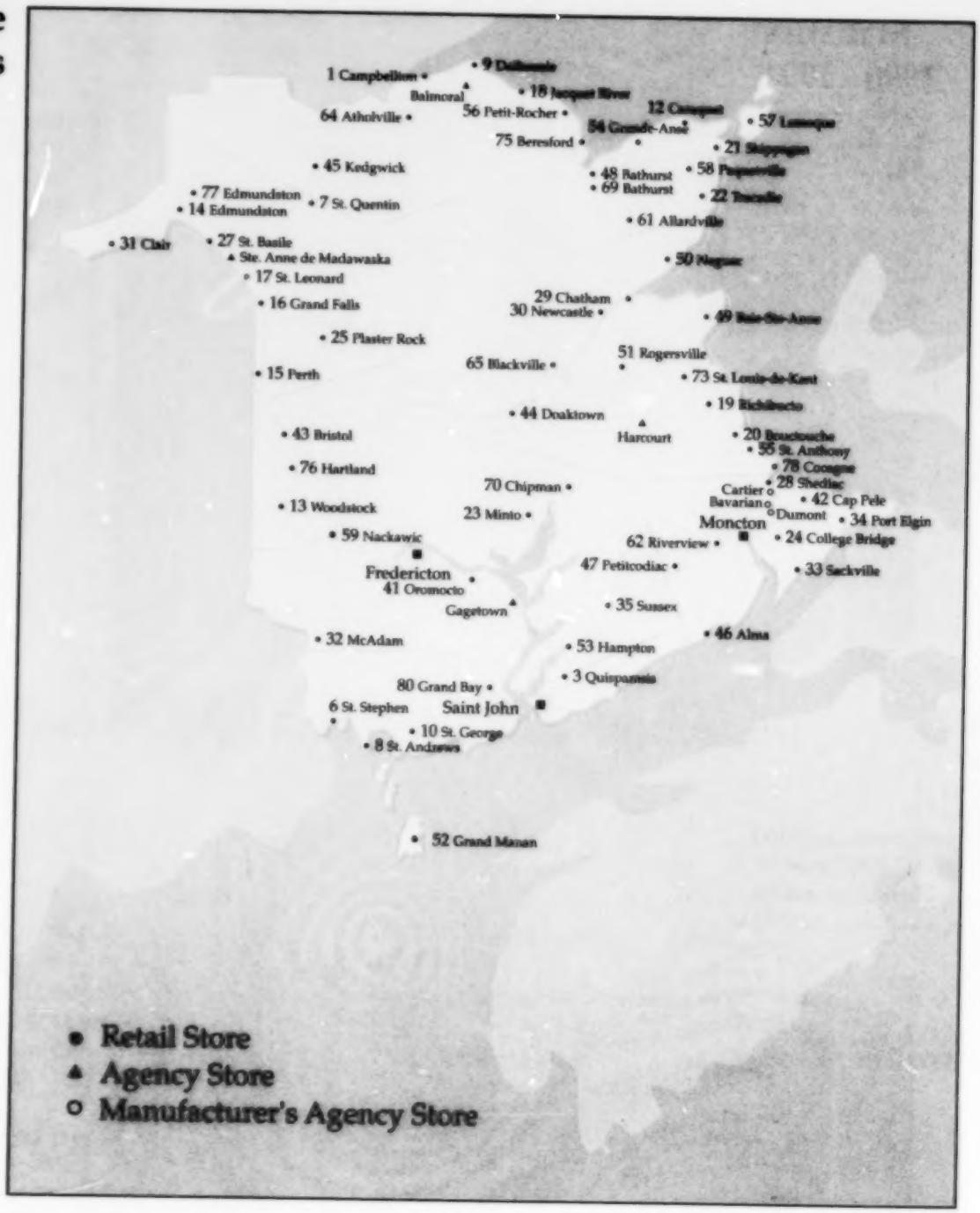
Distribution of Gross Income From the Sale of Liquor

Contribution to Gross Profit

Remittances to the Province of New Brunswick

	1991	1990
Payments from net income	$ 80 064 262	$ 82 052 849
Sales tax collected	19 612 701	19 103 356
License charges collected	4 783 515	5 003 261
Property taxes	451 090	424 606
	$104 911 568	**$106 584 072**

Store Locations

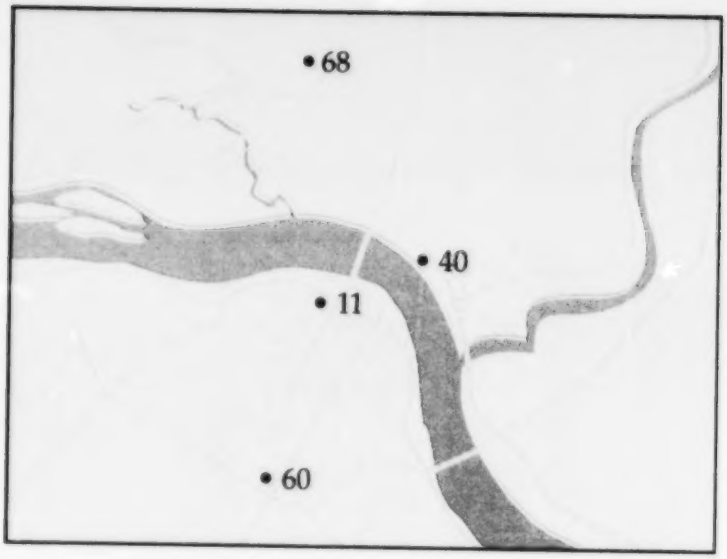


Net Sales by Location 1990-1991

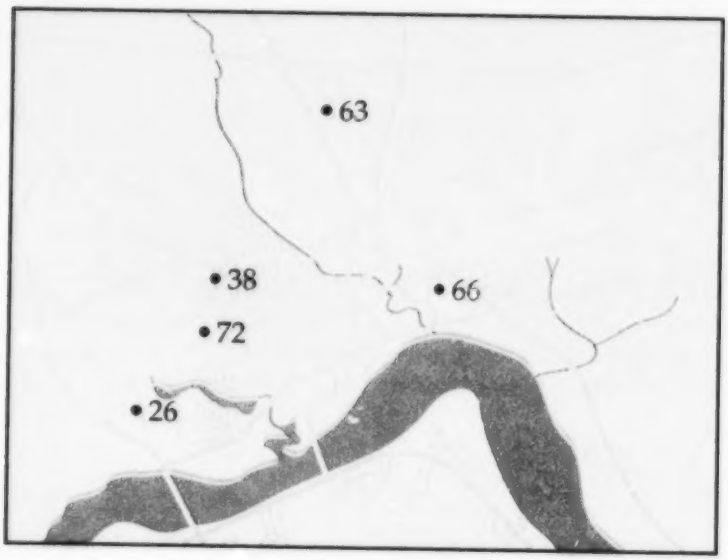
* Including sales to Agency Stores

1. Campbellton	$ 1 741 981	8. St. Andrews	$ 1 087 807	16. Grand Falls	$ 2 700 575
2. Westwind Place, Saint John	5 805 177	9. Dalhousie*	3 783 801	17. St. Leonard*	858 811
3. Quispamsis	4 723 709	10. St. George	1 888 002	18. Jacquet River	1 283 462
4. Lansdowne Place, Saint John	5 544 201	11. King Street, Fredericton	5 540 902	19. Richibucto	3 459 500
5. Prince Edward Square, Saint John	4 920 061	12. Caraquet	3 196 628	20. Bouctouche	2 497 215
6. St. Stephen	1 383 555	13. Woodstock	3 050 285	21. Shippagan	2 041 063
7. St. Quentin	1 114 530	14. Brunswick Mall, Edmundston	3 543 714	22. Tracadie	4 688 690
		15. Perth	1 125 722	23. Minto	1 835 097
				24. College Bridge	1 467 270
				25. Plaster Rock	927 882

Fredericton



Moncton

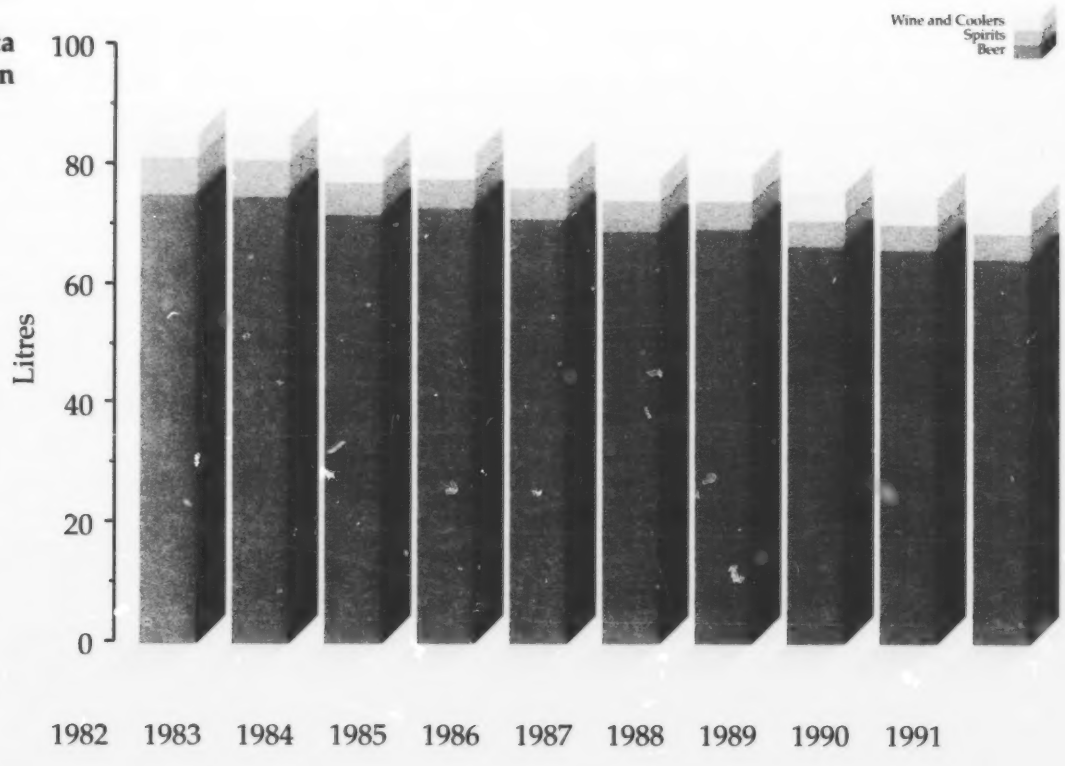


Saint John

26. St. George Blvd., Moncton	$ 4 862 146
27. St. Basile	766 473
28. Shediac	4 344 835
29. Chatham	5 186 388
30. Newcastle	7 564 833
31. Clair	413 376
32. McAdam	400 502
33. Sackville	3 827 370
34. Port Elgin	1 306 931
35. Sussex	5 442 541
36. Parkway Mall, Saint John	7 310 647
38. Mountain Road, Moncton	7 134 607
40. Devon Park, Fredericton	6 476 485
41. Oromocto*	5 992 054
42. Cap Pele	2 427 436
43. Bristol	2 105 373
44. Doaktown	1 213 506
45. Kedgwick	858 753
46. Alma	532 139
47. Petitcodiac	1 695 735
48. St. Peters Avenue, Bathurst	5 643 633
49. Baie-Ste-Anne	1 237 026
50. Neguac	2 325 822
51. Rogersville*	1 567 948
52. Grand Manan	852 440
53. Hampton	2 521 886
54. Grande-Anse	1 101 402
55. St. Anthony	1 669 727
56. Petit-Rocher	2 446 807
57. Lameque	1 802 829
58. Paquetville	1 697 731
59. Nackawic	1 450 785
60. Fredericton Mall	7 780 265
61. Allardville	660 429
62. Riverview	4 795 435
63. Elmwood Drive, Moncton	3 437 898
64. Atholville	855 287
65. Blackville	1 284 176
66. Dieppe	7 858 615
67. Brunswick Square, Saint John	938 989
68. Brookside Mall, Fredericton	7 290 208
69. Chaleur Mall, Bathurst	3 500 523
70. Chipman	1 039 627
71. Licensee Store, Saint John	7 589 297
72. Licensee Store, Moncton	8 554 133
73. St. Louis-de-Kent	1 631 062
74. Market Square, Saint John	522 708
75. Beresford	2 057 223
76. Hartland	671 462
77. Carrefour, Edmundston	638 691
78. Cocagne	14 418
80. Grand Bay	2 412 491
90. Central Warehouse	1 208 372
	$229 131 115

Statistics 1982 - 1991

Per Capita Consumption



New Brunswick Consumption Data

1991				1990		
Total Litres	**Litres Per Capita**	**Sales Per Litre**		**Total Litres**	**Litres Per Capita**	**Sales Per Litre**
2 942 950	4.06	$23.59	Spirits	3 039 391	4.21	$23.20
2 492 001	3.43	7.45	Wine	2 586 899	3.58	7.18
930 260	1.28	3.97	Coolers	892 842	1.24	3.92
46 472 973	64.05	2.96	Beer	47 708 451	66.06	2.84

Auditors' Report to the Directors

KPMG Peat Marwick Thorne

Chartered Accountants

Frederick Square
77 Westmorland Street, Suite 700
Fredericton, New Brunswick, Canada
E3B 6Z3

Telephone (506) 452-8000
Telefax (506) 450-0072

We have audited the balance sheet of the New Brunswick Liquor Corporation as at March 31, 1991 and the income statement for the year then ended. These financial statements are the responsibility of the corporation's management. Our responsibility is to express an opinion on these financial statements based on our audit.

We conducted our audit in accordance with generally accepted auditing standards. Those standards require that we plan and perform an audit to obtain reasonable assurance whether the financial statements are free of material misstatement. An audit includes examining, on a test basis, evidence supporting the amounts and disclosures in the financial statements. An audit also includes assessing the accounting principles used and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall financial statement presentation.

In our opinion, these financial statements present fairly, in all material respects, the financial position of the corporation as at March 31, 1991 and the results of its operations for the year then ended in accordance with generally accepted accounting principles.

Peat Marwick Thorne

Chartered Accountants

Fredericton, N.B., Canada
June 4, 1991

Member Firm of
Klynveld Peat Marwick Goerdeler

Balance Sheet

		March 31 1991	March 31 1990
Assets	Cash	$ 569 485	$ 948 208
	Accounts receivable	222 222	118 759
	Inventories (note 1)	9 174 805	9 660 058
	Prepaid expenses	185 049	135 805
	Property, plant and equipment (note 2)	10 809 081	10 296 834
		$20 960 642	**$21 159 664**
Liabilities	Accounts payable and accrued liabilities	$ 7 312 172	$ 7 352 021
		7 312 172	**7 352 021**
Equity of the Province of New Brunswick	Balance at beginning of year	13 807 643	14 143 325
	Net income	79 905 089	81 717 167
		93 712 732	**95 860 492**
	Payments to the Province of New Brunswick	80 064 262	82 052 849
	Balance at end of year	**13 648 470**	**13 807 643**
		$20 960 642	**$21 159 664**

Commitments (note 3)

Subsequent event (note 5)

Approved by the Board

Nora A. Kiall

Director

Director

Income Statement

Year ended March 31

	1991	1990
Gross income from sale of liquor (note 4)	$229 131 115	$228 205 333
Cost of sales (note 4)	125 554 143	125 030 146
Gross profit	103 576 972	103 175 187
Other income	814 884	1 212 366
	104 391 856	104 387 553
Operating expenses	24 486 767	22 670 386
Net income	**$ 79 905 089**	**$ 81 717 167**

Schedule of Gross Income from Sale of Liquor

Year ended March 31

	1991	1990
Spirits	$ 69 437 216	$ 70 517 268
Wine	18 571 448	18 575 446
Coolers	3 693 065	3 497 320
Beer	137 570 692	135 615 299
	229 272 421	228 205 333
Agency store discounts	141 306	- -
	$229 131 115	**$228 205 333**

Schedule of Cost of Sales

Year ended March 31

	Spirits	Wine	Coolers	Beer	1991 Total	1990 Total
Inventories at beginning of year	$ 4 256 110	$ 2 383 443	$ 193 902	$ 2 467 326	$ 9 300 781	$ 10 119 696
Purchases	16 669 122	7 206 927	2 030 809	84 417 968	110 324 826	108 960 855
Freight	627 976	430 249	51 259	13 798	1 123 282	1 218 753
Duty and sales tax	12 877 142	796 817	21 311	61 575	13 756 845	14 025 765
Insurance on purchases	3 053	1 309	- -	- -	4 362	5 858
	34 433 403	10 818 745	2 297 281	86 960 667	134 510 096	134 330 927
Inventories at end of year	4 305 178	2 109 103	188 290	2 353 382	8 955 953	9 300 781
	$30 128 225	**$ 8 709 642**	**$2 108 991**	**$84 607 285**	**$125 554 143**	**$125 030 146**

Schedule of Other Income

Year ended March 31

	1991	1990
Merchandising programs	$302 955	$ 288 225
Private importation revenue	257 829	182 992
Commission on collection of Liquor Licensing Board charges	96 634	100 341
Claims for damage and breakage	44 235	83 097
Rentals	10 000	16 152
Identification cards	74 530	49 175
Subscriptions to sales reports	11 700	10 447
Handling charges on special events refunds	10 045	9 451
Gain (loss) on sale of property, plant and equipment	(5 475)	454 148
Sundry	12 431	18 338
	$814 884	**$1 212 366**

Schedule of Operating Expenses

Year ended March 31

	1991	1990
Salaries - stores, warehouse and maintenance	$11 640 136	$10 785 036
- administration	2 190 484	1 992 892
Employee benefits	2 346 508	2 150 436
Rent	2 909 493	2 547 366
Heat and light	741 135	716 244
Depreciation and amortization	1 383 256	1 250 511
Training programs	67 443	91 505
Trucking	376 205	458 610
Repairs to property, plant and equipment	302 428	288 626
Taxes	451 090	424 606
Minor equipment and supplies	257 442	237 801
Security	178 685	180 293
Retail automation system maintenance	210 554	185 953
Travel	150 454	145 747
Shopping bags	198 908	192 033
Data processing	177 233	174 506
Telecommunications	243 322	184 531
Motor vehicle operation	49 125	57 025
Cleaning	139 016	115 321
Shortages	59 838	47 553
Management meetings	34 396	48 532
Postage	45 505	49 978
Professional services	113 578	79 349
Bank charges	34 702	32 920
Warehouse maintenance and supplies	24 918	33 268
Insurance	8 431	22 676
Retail price information	35 131	56 172
Directors' remuneration	52 955	51 870
Other	64 396	69 026
	$24 486 767	**$22 670 386**

Notes to Financial Statements

Year ended March 31

General

This Crown Corporation is incorporated under the New Brunswick Liquor Corporation Act and its sole business activity is the purchase, sale and distribution of alcoholic beverages throughout the Province of New Brunswick.

Summary of Significant Accounting Policies

Inventories

Inventories of goods for resale are valued at cost, which is lower than net realizable value. Inventory of supplies is valued at cost.

Property, Plant and Equipment

Property, plant and equipment are stated at cost. Depreciation is provided on the straight line basis using the following annual rates:

Paving	10%	Automotive equipment	20%
Buildings	2 1/2%	Retail automation equipment	10%
Furniture, fixtures and equipment	20%	Refrigeration equipment	10%

Leasehold improvements are amortized on the straight line basis over the original lease term.

1. Inventories

Subsequent to implementation of the Goods and Services Tax, inventory carrying values have decreased (see note 4).

	1991	1990
Spirits, wine, coolers and beer	$8 955 953	$9 300 781
Supplies	218 852	359 277
	$9 174 805	**$9 660 058**

Notes to Financial Statements
Continued

2. Property, Plant and Equipment

	1991			1990
	Cost	Accumulated Depreciation	Net	Net
Land	$ 338 526		$ 338 526	$ 316 216
Paving	352 646	$ 205 206	147 440	157 109
Buildings	10 976 370	5 063 433	5 912 937	5 477 541
Leasehold improvements	2 880 566	1 956 395	924 171	1 136 105
Furniture, fixtures and equipment	4 315 951	3 388 029	927 922	841 031
Automotive equipment	207 436	82 588	124 848	120 145
Retail automation equipment	2 596 070	814 179	1 781 891	2 041 498
Refrigeration equipment	745 205	93 859	651 346	207 189
	$22 412 770	**$11 603 689**	**$10 809 081**	**$10 296 834**

Depreciation and amortization for the year is $1 383 256; 1990 $1 250 511.
Net property, plant and equipment additions for the year are $1 804 708; 1990 $1 783 148.

3. Commitments

The Corporation leases buildings, premises and equipment under operating leases which expire at various dates between 1992 and 2000. Certain of these operating leases contain renewal options at the end of the initial lease term. The following is a schedule by years of future minimum lease payments required under operating leases that have, as of March 31, 1991, initial lease terms in excess of one year:

1992	$ 2 333 714
1993	2 112 759
1994	1 941 771
1995	1 810 190
1996	1 149 117
1997 to 2000	2 220 455
	$11 568 006

4. Impact of the Goods and Services Tax

Prior to January 1, 1991, the purchase price of liquor included federal sales tax and was used to calculate the markup and resulting sales price of the products. Subsequent to January 1, 1991, the purchase price did not include federal sales tax and markups had to be adjusted to maintain profit levels. This resulted in a decrease in gross income from sale of liquor, cost of sales, and the carrying value of year-end inventories, although there was no effect on gross profit.

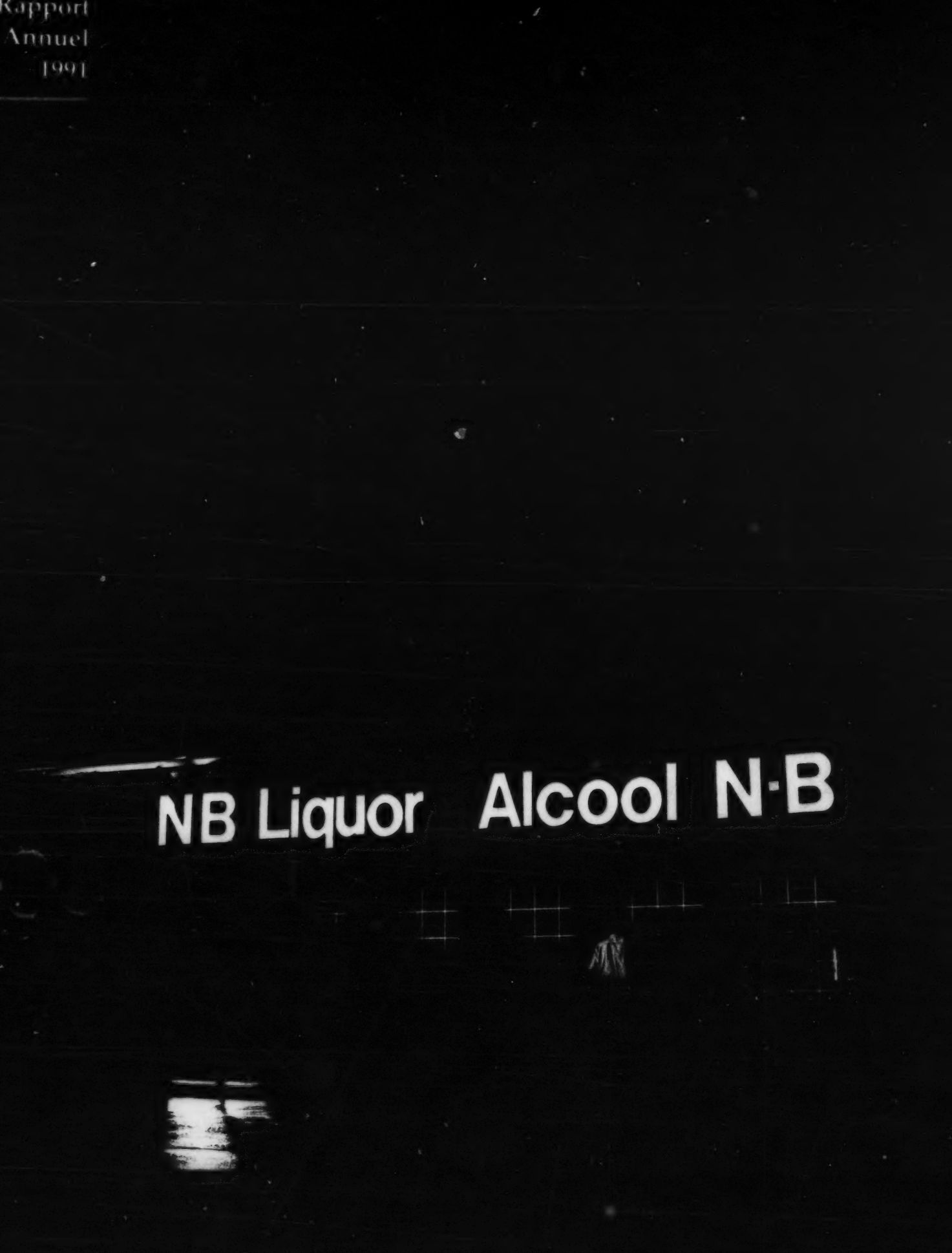
5. Subsequent Event

Subsequent to March 31, 1991, the Corporation will be required to fund the unfunded liability in the Corporation's pension plan which is administered by the Province of New Brunswick. Prior to this date, the liability was assumed by the Province. The total amount of the liability is being determined, however, preliminary estimates from the Province indicate that it will exceed $10 000 000 as of March 31, 1991. The Corporation proposes to fund the liability over 25 years.

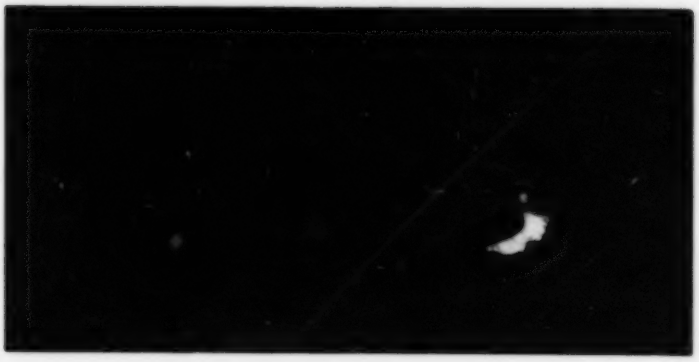
6. Comparative Figures

Certain 1990 comparative figures have been reclassified to conform with the financial statement presentation adopted for 1991.

Rapport
Annuel
1991



Conseil d'administration



J.G. Bryden
Président du conseil d'administration

R.J.E. Landry
Président et directeur général

C.M. Lizotte
Vice-présidente du conseil d'administration

L.A. Jackson
Administrateur

W.M. Deschenes
Administrateur

N.A. Krahl
Administrateur

E. Allard
Administrateur

Cadres Supérieurs

R.J.E. Landry
Président et directeur général

D.J. Dorcas
Vice-président
Finances et administration

R.E. Searles
Vice-président
Exploitation

E.A. Fairley
Secrétaire de la Société des Alcools

Photo en couverture

Alcool N-B s'est toujours fait un point d'honneur de bien servir ses clients dans un cadre élégant, efficace et propre.

ISSN 0704-2574

Rapport Annuel 1991

L'honorable Allan E. Maher
Ministre des Finances
Province du Nouveau-Brunswick
Fredericton, N.-B.

Monsieur le Ministre,

J'ai l'honneur de vous présenter le rapport annuel de la Société des Alcools du Nouveau-Brunswick, conformément à l'article 20 de la Loi sur la Société des Alcools du Nouveau-Brunswick pour l'exercice terminé le 31 mars 1991.

Veuillez agréer, Monsieur le Ministre, l'expression de mes sentiments respectueux.

Le Président du Conseil d'administration

John G. Bryden

Rapport du Président

Faits marquants

Pour la Société des Alcools NB, une autre année vient de s'ajouter à une série d'années fructueuses et prospères. Alors que presque tous les projets inscrits à notre programme d'opération furent réalisés, les baisses continues du chiffre d'affaires ont présenté des défis particuliers au personnel et aux cadres.

Le plan de franchise fut mis en oeuvre avec l'ouverture de sept franchises. Des réfrigérateurs à bière furent installés dans cinq centres importants. Nous avons signé une nouvelle convention collective avec les employés syndiqués. Les projets d'informatisation pour l'application de la taxe sur les produits et services, le système comptable, le dépôt automatique des salaires, les modifications au système informatisé de ventes au détail et la base de données relationnelles furent menés à bonne fin ou en grande partie achevés.

Ces modifications, ainsi que d'autres raisons, nous ont amené à devancer d'une année l'installation au Siège social d'un ordinateur plus puissant. Nous avons construit un magasin à Cocagne et lancé une nouvelle formule au centre-ville de Saint John avec la location d'un magasin donnant sur la rue. Si ce projet-pilote s'avère rentable, nous espérons pouvoir ouvrir d'autres points de vente similaires dans d'autres centres-villes.

Le service à la clientèle a été amélioré grâce à l'installation de cette vaste chambre froide au centre commercial Fredericton.

Résultats financiers

Même si nos prévisions budgétaires avaient été calculées sur une certaine stabilité des ventes de vins et spiritueux, nous avons dû faire face à une baisse de 4% et 3% respectivement. Les ventes de bière qu'on comptait voir augmenter de 2%, ont en réalité chuté de 3%. Par contre, on n'avait pas prévu de changement dans les ventes de coolers qui ont augmenté de 4% cette année. La conversion de la taxe de vente fédérale à la taxe sur les produits et services s'est soldée par un déficit de 915 000 $ pour la Société. Les frais d'exploitation s'élevant à 24 487 000 $ excédèrent légèrement les prévisions de 24 374 000 $. Tous ces facteurs contribuèrent à une diminution de 2% du bénéfice net par rapport à l'exercice précédent.

Division des magasins

Face à la perspective d'une autre année de fléchissement du chiffre d'affaires, la Société s'est engagée davantage dans le service à la clientèle. Dans cet esprit, nous avons équipé cinq magasins importants de réfrigérateurs spacieux. Nous avons investi dans la propreté des magasins, leur approvisionnement et dans un personnel compétent, sensibilisé à l'importance du service à la clientèle. Nous avons aussi effectué une étude exhaustive sur les heures d'ouverture des magasins et les habitudes de magasinage de la clientèle.

L'un de nos plus récents magasins de franchise est situé au Harry's Variety à Harcourt, qui comprend un poste d'essence, un casse-croûte et un dépanneur.

D'importantes améliorations ont été apportées aux communications au niveau de la Société et également au niveau interpersonnel. Le programme d'évaluation du rendement et l'amélioration des communications électroniques ont été mis en oeuvre dans toute la Division. Le nombre accru de réunions des cadres visait à favoriser une meilleure communication.

La Division des magasins a participé à la mise en oeuvre du plan de franchisage avec l'implantation de sept magasins au cours de l'année. Nous avons accordé des franchises à des particuliers de Balmoral, Gagetown, Sainte-Anne-de-Madawaska et Harcourt. En outre, trois fabricants de boissons alcooliques du Nouveau-Brunswick ont aménagé des points de vente dans leurs propres locaux.

Division des produits et achats

L'un des projets importants mis au point par la section des produits fut la rédaction d'un guide sur la connaissance des produits, originellement destiné aux franchisés. Rédigé dans un style familier, cet ouvrage sera utile à tous les employés de la Société pour des années à venir. Des employés ont assisté à des séminaires sur la connaissance des produits donnés par la German Wine Academy, à la Wine Educators Conference et à un cours de formation proposé par un distillateur.

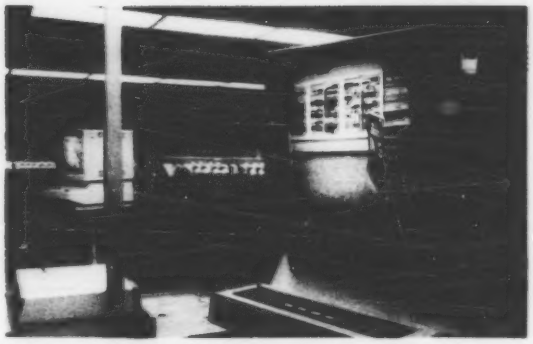
Pendant que Billy Marshall va déposer cette palette de spiritueux à sa place dans l'entrepôt, Alan Adamson et Ricky Yates préparent la commande passée par l'un des magasins.

Les études de produits se sont avérées fructueuses avec la mise sur le marché de vins en bouteilles de 500 ml et de whiskeys pur malt. Les programmes de commercialisation ont continué de constituer un outil de promotion très efficace à la disposition des fournisseurs.

Nous avons amélioré la gestion des stocks à l'entrepôt avec la mise en place d'un système d'inventaire permanent.

Division des biens

Les magasins de la route Mountain à Moncton, de Newcastle et des centres commerciaux Brunswick à Edmundston, Westwind à Saint John et celui de Fredericton ont été équipés de réfrigérateurs à bière sur palettes. Les travaux nécessaires à ces aménagements varièrent en étendue soit l'abattage d'une cloison dans un magasin et la redistribution totale de l'aire de vente et de l'entrepôt pour un autre magasin.



Les moyens modernes de sécurité, comme ce moniteur, aident énormément les magasins et le personnel de sécurité à limiter les pertes de marchandises.

Au cours du mois de mars, le nouveau magasin de Cocagne est venu se joindre à notre réseau. La poursuite du programme de réduction des casiers à bouteilles a permis une meilleure gestion des inventaires et amélioré la sécurité au magasin de Woodstock et Beresford. Des enseignes modernes sur pylône furent installées à Kedgwick, Néguac, Saint-Antoine et Grand Manan. Des améliorations importantes furent apportées au Siège Social, entre autres aux installations de chauffage. De plus une nouvelle passerelle facilite maintenant l'accès aux personnes handicapées.

Nous avons négocié de nouveaux baux de location à Sackville et à Saint John (rue King) tandis que les baux de Dieppe, Nackawic et Bouctouche étaient renégociés.

Division des services financiers

La participation active de la Division des services financiers a permis à Alcool NB de mener à bonne fin au cours de l'année plusieurs projets importants. Un nouveau système de comptabilité et de budgétisation a été étudié et adopté. La préparation de la base de données peut maintenant être entreprise. Cette mesure constitue un pas décisif pour la Société qui s'engage sur la voie de la base de données relationnelles et de l'informatique interactive. La taxe sur les produits et services a été mise en application dans toutes les opérations de la Société. Nous avons modifié notre méthode de paye pour nous conformer aux nouvelles réglementations du gouvernement fédéral et répondre aux demandes de renseignements des divers utilisateurs. Nous avons institué le dépôt automatique des salaires. En raison de la TPS et de nos obligations aux termes de l'accord de libre-échange et du GATT, nous avons dû affiner nos méthodes de tarification au cours de l'année.

Le nouveau programme de vérification des comptes, institué en 1989 a mûri cette année et est maintenant un important outil de gestion dans les mains des responsables financiers et du personnel d'exploitation. Une meilleure coopération entre ces deux groupes nous a permis de régler d'anciens problèmes à la satisfaction et à l'avantage de tous. Nous avons franchi la dernière étape du développement des méthodes de vérification des comptes avec le transfert des responsabilités de l'inventaire des magasins et de l'analyse des ventes (SISA) à la Division des magasins.

Les points de vente des fabricants, les magasins hors-taxes et ceux de franchise présentent des défis de surveillance et de contrôle difficiles à relever pour la Division. Au cours de la dernière année, nous avons établi un système d'inventaire permanent et effectué plusieurs vérifications de ces entreprises autonomes pour nous assurer du respect des normes d'intégrité fixées pour chacun de ces programmes.

Division des services informatiques et techniques

Nous avons poursuivi nos activités dans un certain nombre de projets dont l'application de la TPS ne fut pas le moindre. Nous avons amélioré le programme informatique des magasins en y ajoutant la feuille de présence, les ventes aux magasins de franchise et les ventes de bière à la bouteille. Au Siège social, nous avons mis en oeuvre les programmes prévus de dépôt automatique des salaires et d'entrée de la feuille de présence ainsi que les modifications rendues nécessaires par les nouveaux règlements fédéraux et la signature de la convention collective.

Malgré ses faibles dimensions, le puissant système informatique du Siège social a maintenant une plus grande puissance de traitement et un meilleur temps de réponse.

La mise en oeuvre de ces nouvelles applications, ajoutée à la prolifération de terminaux dans tous les services du Siège social, a tellement surchargé l'ordinateur que la capacité de traitement et le temps de réponse du système s'en sont trouvés affectés. En conséquence, nous avons augmenté la capacité de tout le système, un an avant la date prévue, avec l'installation d'un VAX 4000 et d'un MICROVAX 3100. Le nouveau système a une capacité nominale combinée douze fois plus grande, malgré des frais d'installations modestes.

En outre, nous avons fait l'acquisition au début de l'année d'un nouveau logiciel de base de données relationnelles et d'un langage de quatrième génération. Des cours de formation ont été proposés au personnel pour leur donner les qualifications nécessaires à l'utilisation de ces puissants outils pour les projets importants des années à venir.

Division des ressources humaines et des relations de travail

Au cours de l'année, la Division a réalisé deux importants projets qui méritent d'être soulignés. Elle a conclu avec la représentation syndicale une convention collective d'une durée de trois ans. Elle a aussi entreprise une étude approfondie sur les salaires des employés non syndiqués qui a permis l'application d'un programme d'équité salariale dans toute la Société.

Grâce à l'installation de réfrigérateurs chargés par l'arrière, plusieurs magasins vendent maintenant de la bière fraîche. James Hébert est ici en train de garnir la réserve à Bouctouche.

Parmi les cours de formation coordonnés par la Division, relevons les cours présentés par la Commission de l'alcoolisme et la pharmacodépendance, le ministère de l'Education supérieure et de la formation, People Development Ltd., le Conseil de gestion et les universités de la province. De plus, divers fournisseurs ont organisé des séminaires sur la connaissance des produits et nous avons continué les séminaires sur l'évaluation du rendement.

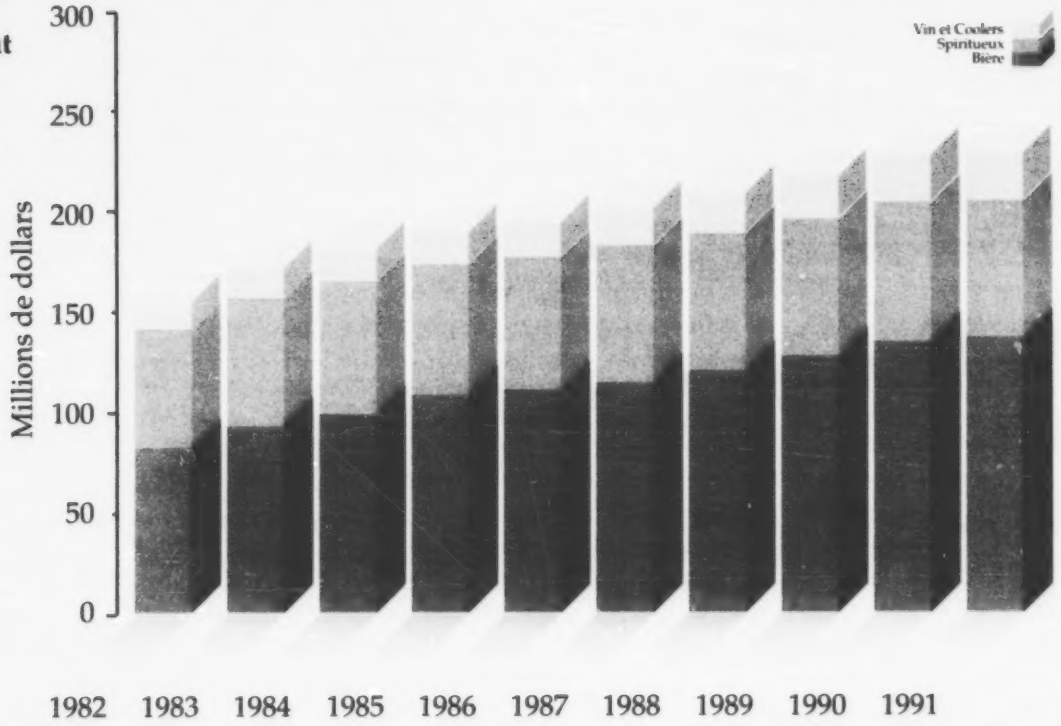
Nous avons tenu plusieurs réunions et séances de sensibilisation ainsi que fait appel aux publipostages pour améliorer la participation des employés aux programmes de santé et de sécurité au travail et d'aide aux employés. Ces programmes visent à obtenir un milieu de travail sécuritaire et à assister les employés aux prises avec des difficultés personnelles.

Remerciements

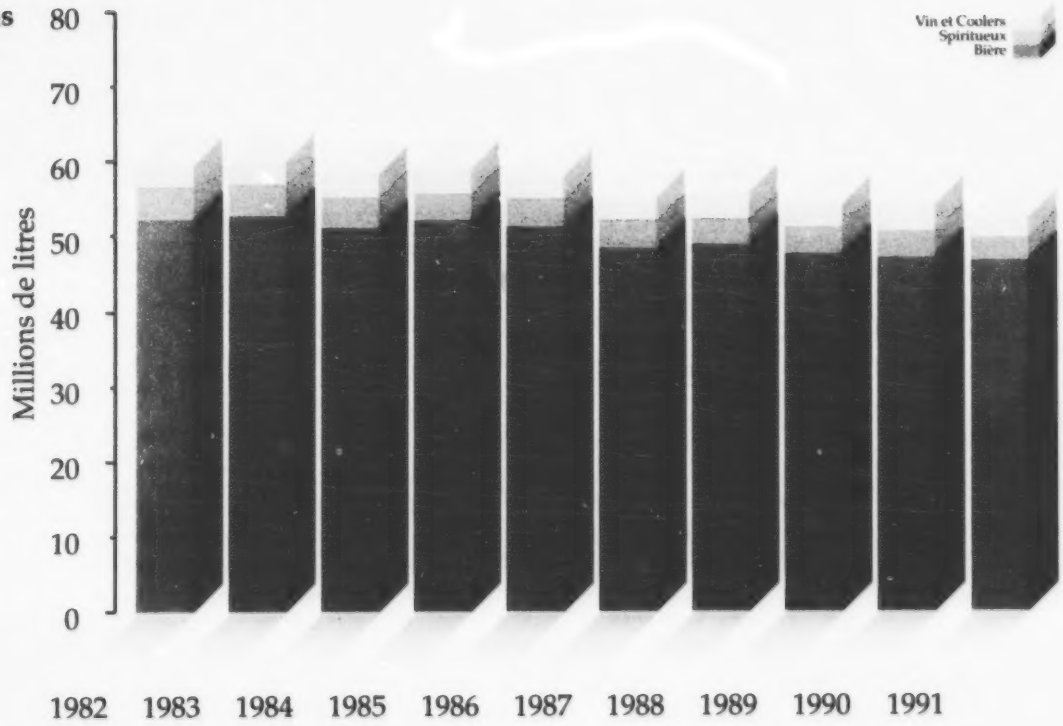
Les réalisations énumérées dans ce rapport sont le fruit du dévouement de nombreux employés de la Société. Leur dur travail et leur engagement pendant ces périodes de défi méritent notre reconnaissance. En outre, nous exprimons notre profonde gratitude au Conseil d'administration pour son active participation, ses conseils et son soutien.

Statistiques 1982 - 1991

Revenu brut



Litres vendus



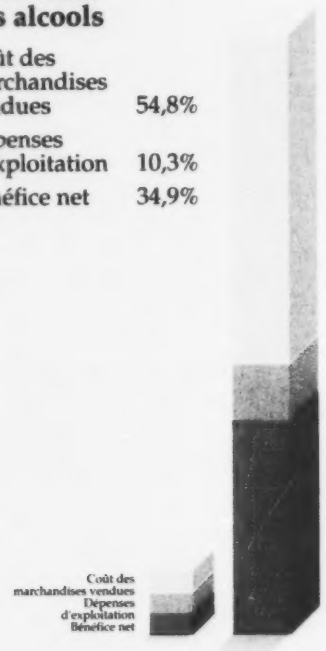
Statistiques 1990 - 1991

Revenu brut de la vente des alcools

Vin	8,1%
Coolers	1,6%
Spiritueux	30,3%
Bière	60,0%

Allocation du revenu brut de la vente des alcools

Coût des marchandises vendues	54,8%
Dépenses d'exploitation	10,3%
Bénéfice net	34,9%



Apport de capitaux au profit brut total

Vin	9,4%
Coolers	1,5%
Spiritueux	38,0%
Bière	51,1%

Remis à la province du Nouveau-Brunswick

	1991	1990
Paiements provenant du bénéfice net	80 064 262 $	82 052 849 $
Impôt perçu sur la vente au détail (taxe de vente)	19 612 701	19 103 356
Droit perçu sur les ventes aux détenteurs de permis	4 783 515	5 003 261
Impôt perçu sur les immobilisations	451 090	424 606
	104 911 568 $	**106 584 072 $**

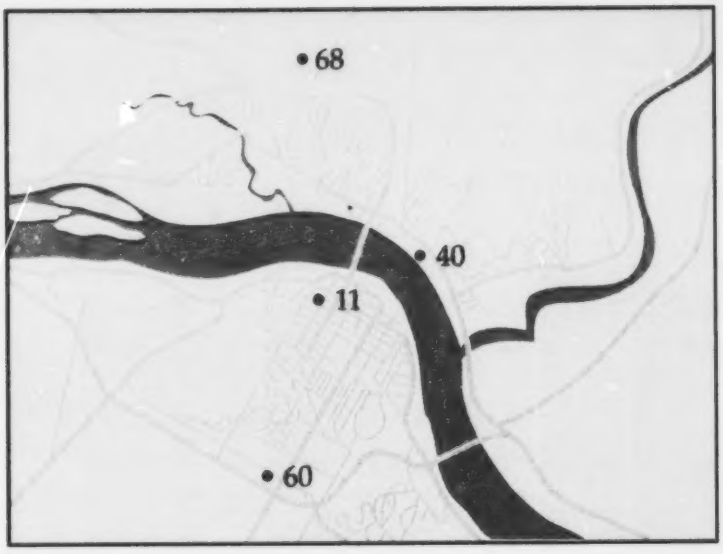
Carte d'emplacement

Ventes nettes par localité 1990 - 1991

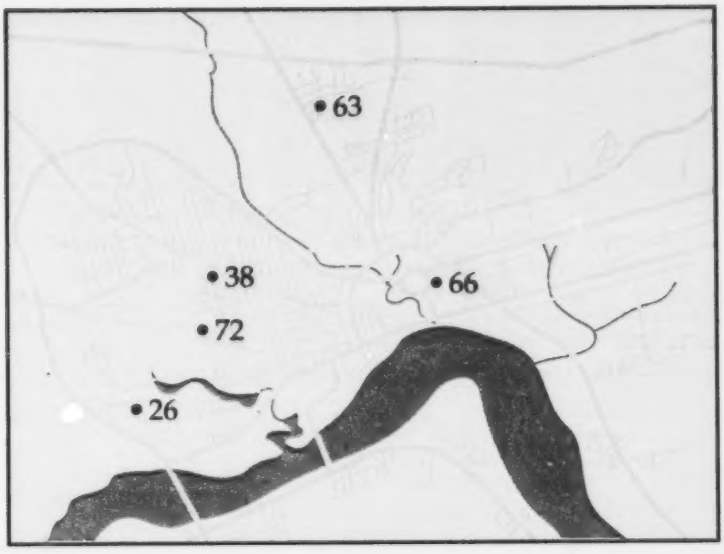
* Incluant ventes aux magasins de franchisés

1. Campbellton	1 741 981 $	8. St. Andrews	1 087 807 $	16. Grand-Sault	2 700 575 $
2. Centre commercial Westwind, Saint John	5 805 177	9. Dalhousie*	3 783 801	17. Saint-Léonard*	858 811
3. Quispamsis	4 723 709	10. St. George	1 888 002	18. Jacquet River	1 283 462
4. Centre commercial Lansdowne, Saint John	5 544 201	11. Rue King, Fredericton	5 540 902	19. Richibucto	3 459 500
5. Centre commercial Prince Edward, Saint John	4 920 061	12. Caraquet	3 196 628	20. Bouctouche	2 497 215
6. St. Stephen	1 383 555	13. Woodstock	3 050 285	21. Shippagan	2 041 063
7. Saint-Quentin	1 114 530	14. Centre commercial Brunswick, Edmundston	3 543 714	22. Tracadie	4 688 690
		15. Perth	1 125 722	23. Minto	1 835 097
				24. College Bridge	1 467 270
				25. Plaster Rock	927 882

Fredericton



Moncton

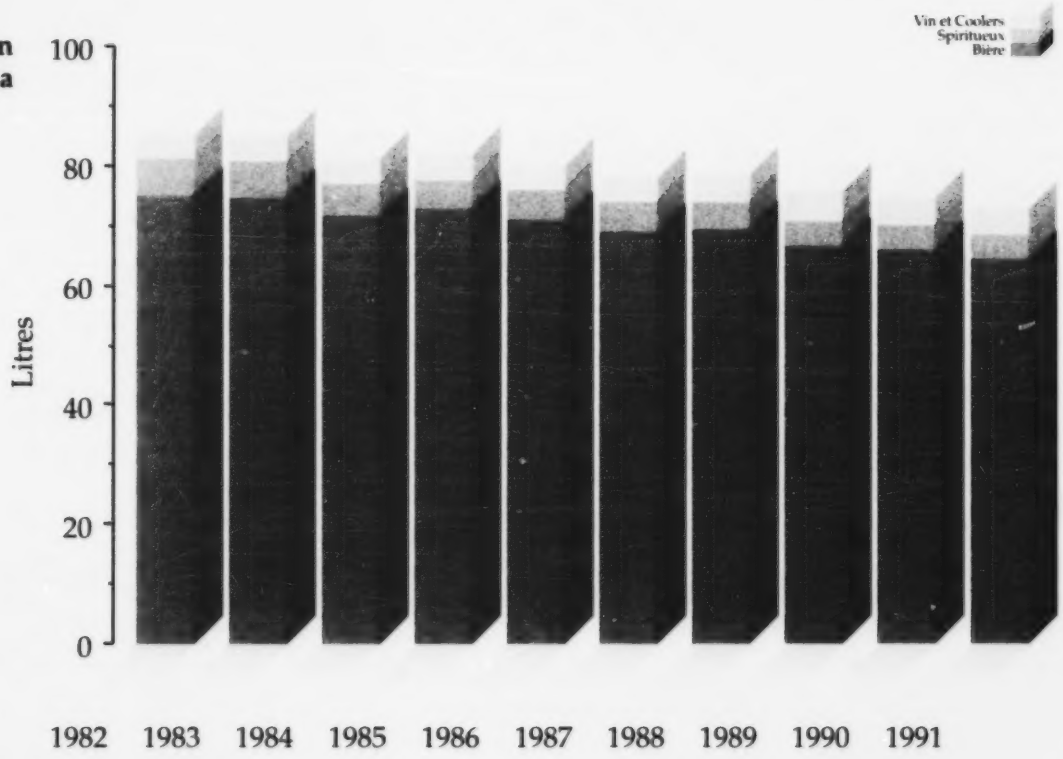


Saint John

26. Boul. St-George, Moncton	4 862 146 $
27. Saint-Basile	766 473
28. Shédiac	4 344 835
29. Chatham	5 186 388
30. Newcastle	7 564 833
31. Clair	413 376
32. McAdam	400 502
33. Sackville	3 827 370
34. Port Elgin	1 306 931
35. Sussex	5 442 541
36. Centre commercial Parkway, Saint John	7 310 647
38. Route Mountain, Moncton	7 134 607
40. Devon Park, Fredericton	6 476 485
41. Oromocto*	5 992 054
42. Cap Pelé	2 427 436
43. Bristol	2 105 373
44. Doaktown	1 213 506
45. Kedgwick	858 753
46. Alma	532 139
47. Petitcodiac	1 695 735
48. Ave. St. Peters, Bathurst	5 643 633
49. Baie-Sainte-Anne	1 237 026
50. Néguac	2 325 822
51. Rogersville*	1 567 948
52. Grand Manan	852 440
53. Hampton	2 521 886
54. Grande-Anse	1 101 402
55. Saint-Antoine	1 669 727
56. Petit-Rocher	2 446 807
57. Lamèque	1 802 829
58. Paquetville	1 697 731
59. Nackawic	1 450 785
60. Centre commercial Fredericton	7 780 265
61. Allardville	660 429
62. Riverview	4 795 435
63. Promenade Elmwood, Moncton	3 437 898
64. Atholville	855 287
65. Blackville	1 284 176
66. Dieppe	7 858 615
67. Centre commercial Brunswick, Saint John	938 989
68. Centre commercial Brookside, Fredericton	7 290 208
69. Centre commercial Place Chaleur, Bathurst	3 500 523
70. Chipman	1 039 627
71. Magasin des titulaires, Saint John	7 589 297
72. Magasin des titulaires, Moncton	8 554 133
73. St. Louis-de-Kent	1 631 062
74. Centre commercial Market, Saint John	522 708
75. Beresford	2 057 223
76. Hartland	671 462
77. Carrefour, Edmundston	638 691
78. Cocagne	14 418
80. Grand Bay	2 412 491
90. Entrepôt Central	1 208 372
	229 131 115 $

Statistiques 1982 - 1991

Consommation par capita



Statistique de la Consommation au Nouveau-Brunswick

1991				1990		
Litres Total	**Litres par Capita**	**Ventes par Litre**		**Litres Total**	**Litres par Capita**	**Ventes par Litre**
2 942 950	4,06	23,59 $	Spiritueux	3 039 391	4,21	23,20 $
2 492 001	3,43	7,45	Vin	2 586 899	3,58	7,18
930 260	1,28	3,97	Coolers	892 842	1,24	3,92
46 472 973	64,05	2,96	Bière	47 708 451	66,06	2,84

Rapport des vérificateurs aux administrateurs

KPMG Peat Marwick Thorne

Chartered Accountants

Frederick Square
77 Westmorland Street, Suite 700
Fredericton, New Brunswick, Canada
E3B 6Z3

Telephone (506) 452-8000
Telefax (506) 450-0072

Nous avons vérifié le bilan de la Société des alcools du Nouveau-Brunswick au 31 mars 1991 et l'état des résultats de l'exercice terminé à cette date. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur notre vérification.

Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir un degré raisonnable de certitude quant à l'absence d'inexactitudes importantes dans les états financiers. La vérification comprend le contrôle par sondages des informations probantes à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

A notre avis, ces états financiers présentent fidèlement, à tous égards importants, la situation financière de la société au 31 mars 1991, ainsi que les résultats de son exploitation pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus.

Comptables agréés

Peat Marwick Thorne

Fredericton (N.-B.), Canada
Le 4 juin 1991

Member Firm of
Klynveld Peat Marwick Goerdeler

Bilan

		le 31 mars 1991	1990
Actif	Encaisse	569 485 $	948 208 $
	Débiteurs	222 222	118 759
	Stocks (note 1)	9 174 805	9 660 058
	Frais payés d'avance	185 049	135 805
	Immobilisations (note 2)	10 809 081	10 296 834
		20 960 642 $	**21 159 664 $**
Passif	Créditeurs et frais courus	7 312 172 $	7 352 021 $
		7 312 172	**7 352 021**
Avoir de la Province du Nouveau-Brunswick	Solde au début de l'exercice	13 807 643	14 143 325
	Bénéfice net	79 905 089	81 717 167
		93 712 732	**95 860 492**
	Paiements à la province du Nouveau-Brunswick	80 064 262	82 052 849
	Solde à la fin de l'exercice	**13 648 470**	**13 807 643**
		20 960 642 $	**21 159 664 $**

Engagements (note 3)

Événement postérieur à la date du bilan (note 5)

Au nom du Conseil d'administration

Nora A. Kiall

administrateur

administrateur

État des résultats

Exercice terminé le 31 mars

	1991	1990
Produits bruts tirés de la vente d'alcool (note 4)	229 131 115 $	228 205 333 $
Coût des marchandises vendues (note 4)	125 554 143	125 030 146
Bénéfice brut	103 576 972	103 175 187
Autres produits	814 884	1 212 366
	104 391 856	104 387 553
Charges d'exploitation	24 486 767	22 670 386
Bénéfice net	**79 905 089 $**	**81 717 167 $**

Tableau des produits bruts tirés de la vente d'alcool

Exercice terminé le 31 mars

	1991	1990
Sprits	69 437 216 $	70 517 268 $
Vin	18 571 448	18 575 446
Coolers	3 693 065	3 497 320
Bière	137 570 692	135 615 299
	229 272 421	228 205 333
Escomptes des magasins de franchisés	141 306	- -
	229 131 115 $	**228 205 333 $**

Tableau du coût des marchandises vendues

Exercice terminé le 31 mars

	Spiritueux	Vin	Coolers	Bière	1991 Total	1990 Total
Stocks au début de l'exercice	4 256 110 $	2 383 443 $	193 902 $	2 467 326 $	9 300 781 $	10 119 696 $
Achats	16 669 122	7 206 927	2 030 809	84 417 968	110 324 826	108 960 855
Fret	627 976	430 249	51 259	13 798	1 123 282	1 218 753
Droits de douanes et taxe de vente	12 877 142	796 817	21 311	61 575	13 756 845	14 025 765
Assurance sur achats	3 053	1 309	- -	- -	4 362	5 858
	34 433 403	10 818 745	2 297 281	86 960 667	134 510 096	134 330 927
Stocks à la fin de l'exercice	4 305 178	2 109 103	188 290	2 353 382	8 955 953	9 300 781
	30 128 225 $	**8 709 642 $**	**2 108 991 $**	**84 607 285 $**	**125 554 143 $**	**125 030 146 $**

Tableau des autres produits

Exercice terminé le 31 mars

	1991	1990
Programmes de commercialisation	302 955 $	288 225 $
Produits tirés des importations privées	257 829	182 992
Commissions sur perception des droits par la Commission des licences et permis d'alcool	96 634	100 341
Réclamations pour dommages et bris	44 235	83 097
Loyers	10 000	16 152
Cartes d'identité	74 530	49 175
Abonnements aux rapports sur les ventes	11 700	10 447
Frais de manutention sur remboursements lors d'événements spéciaux	10 045	9 451
Gain (perte) sur la vente d'immobilisations	(5 475)	454 148
Divers	12 431	18 338
	814 884 $	**1 212 366 $**

Tableau des charges d'exploitation

Exercice terminé le 31 mars

	1991	1990
Salaires - magasins, entrepôt et entretien	11 640 136 $	10 785 036 $
- administration	2 190 484	1 992 892
Charges sociales	2 346 508	2 150 436
Loyers	2 909 493	2 547 366
Chauffage et éclairage	741 135	716 244
Amortissement	1 383 256	1 250 511
Programmes de formation	67 443	91 505
Camionnage	376 205	458 610
Réparations des immobilisations	302 428	288 626
Taxes	451 090	424 606
Matériel léger et fournitures	257 442	237 801
Service de sécurité	178 685	180 293
Entretien du système automatisé de vente au détail	210 554	185 953
Déplacements	150 454	145 747
Sacs	198 908	192 033
Traitement des données	177 233	174 506
Télécommunications	243 322	184 531
Exploitation des véhicules motorisés	49 125	57 025
Nettoyage	139 016	115 321
Articles manquants	59 838	47 553
Réunions de gestion	34 396	48 532
Affranchissement	45 505	49 978
Services professionnels	113 578	79 349
Frais bancaires	34 702	32 920
Fournitures et entretien de l'entrepôt	24 918	33 268
Assurances	8 431	22 676
Documentation sur les prix de détail	35 131	56 172
Rémunération des administrateurs	52 955	51 870
Autres	64 396	69 026
	24 486 767 $	**22 670 386 $**

Notes Afférentes aux États Financiers

Exercice terminé le 31 mars

Généralités

Cette société d'État a été constituée en vertu de la Loi sur la Société des Alcools du Nouveau-Brunswick et sa seule activité commerciale est l'achat, la vente et la distribution de boissons alcoolisées dans toute la province du Nouveau-Brunswick.

Sommaire des principales conventions comptables

Stocks

Les stocks de marchandises pour revente sont évalués au prix coûtant qui est inférieur à la valeur de réalisation nette.
Le stock de fournitures est évalué au prix coûtant.

Immobilisations

Les immobilisations sont comptabilisées au prix coûtant. L'amortissement est calculé selon la méthode linéaire aux taux annuels suivants:

Pavage	10%	Matériel roulant	20%
Bâtiments	2 1/2%	Matériel automatisé des magasins	10%
Ameublement, agencements et matériel	20%	Matériel de réfrigération	10%

Les améliorations locatives sont amorties sur la durée initiale du bail selon la méthode linéaire.

1. Stocks

Postérieurement à l'entrée en vigueur de la taxe sur les produits et services, la valeur comptable des stocks a diminué (se reporter à la note 4).

	1991	1990
Spiritueux, vin, coolers et bière	8 955 953 $	9 300 781 $
Fournitures	218 852	359 277
	9 174 805 $	**9 660 058 $**

Notes Afférentes aux États Financiers
suite

2. Immobilisations

	1991			1990
	Prix Coûtant	Amortissement Cumulé	Montant Net	Montant Net
Terrains	338 526 $		338 526 $	316 216$
Pavage	352 646	205 206 $	147 440	157 109
Bâtiments	10 976 370	5 063 433	5 912 937	5 477 541
Améliorations locatives	2 880 566	1 956 395	924 171	1 136 105
Ameublement, agencements et matériel	4 315 951	3 388 029	927 922	841 031
Matériel roulant	207 436	82 588	124 848	120 145
Matériel automatisé des magasins	2 596 070	814 179	1 781 891	2 041 498
Matériel de réfrigération	745 205	93 859	651 346	207 189
	22 412 770 $	**11 603 689 $**	**10 809 081 $**	**10 296 834$**

L' amortissement s'élève à 1 383 256 $ pour l'exercice; 1 250 511 $ en 1990. Les montants nets relatifs aux nouvelles immobilisations totalisent 1 804 708 $ pour l'exercice; 1 783 148 $ en 1990.

3. Engagements

La Société loue des bâtiments ainsi que des locaux et du matériel conformément à des contrats de location-exploitation se terminant à diverses dates entre 1992 et 2000. Certains de ces contrats de location-exploitation sont assortis d'options de renouvellement à la fin de la durée initiale du bail.

Le tableau suivant indique les paiements minimums exigibles au cours des exercices à venir en vertu des contrats de location-exploitation qui, au 31 mars 1991, ont une durée initiale de plus d'un an:

1992	2 333 714 $
1993	2 112 759
1994	1 941 771
1995	1 810 190
1996	1 149 117
1997 to 2000	2 220 455
	11 568 006 $

4. Incidence de la taxe sur les produits et services

Avant le 1er janvier 1991, le prix d'achat de l'alcool comprenait la taxe de vente fédérale et servait à calculer la marge brute ainsi que le prix de vente des produits. Postérieurement au 1er janvier 1991, le prix d'achat ne comprenait pas la taxe de vente fédérale et la marge brute a dû être rajustée afin de maintenir les niveaux de rentabilité. Ce rajustement a donné lieu à une diminution des produits bruts tirés de la vente d'alcool, du coût des marchandises vendues et de la valeur comptable des stocks à la fin de l'exercice. Ce rajustement n'a toutefois eu aucune incidence sur le bénéfice brut.

5. Événement postérieur à la date du bilan

Postérieurement au 31 mars 1991, la Société sera tenue de capitaliser la dette non capitalisée au titre de son régime de retraite qui est administré par la province du Nouveau-Brunswick. Antérieurement à cette date, la dette était prise en charge par la Province. Le montant total de la dette est en voie d'être déterminé; toutefois, des estimations préliminaires préparées par la Province indiquent que ce montant sera supérieur à 10 000 000 $ au 31 mars 1991. La société se propose de capitaliser cette dette sur une période de 25 ans.

6. Chiffres donnés à des fins de comparaison

Certains chiffres comparatifs de 1990 ont été réagencés afin d'être conformes à la présentation des états financiers de 1991.